

東南アジアにおける企業者活動

楊 天 溢

はじめに

本稿は、東南アジア諸国における企業者活動の態様を、その「社会体制」(Social order)ないし「社会関係」(Social setting)との関連において考察しようとするものである。周知のように、東南アジア社会は、西欧植民帝国によってつくり出された「二重社会」または「複合社会」であり、これらはすべてデュルケームのいう「環節社会」(Société Segmentaire)の性格をもつものである。そして、これら諸国の社会関係にみられる「家族主義」(Familism)、「集団主義」(groupism)、「地域主義」(provincialism)、「縁故主義」(nepotism)といった「個別主義的」(particular)な志向、および社会的、文化的、機能的な二重性(dualism)は、すべてその社会的環節性ならびにそうした歴史的歪みの中で創り出されたものである。したがって、東南アジアにおける企業者の生成、その活動の展開の特質はすべて、こうした社会背景において観察されなければならない。本稿はタイ、フィリピン、インドネシア三国を考察の対象としているが、タイは小乗仏教を信奉する社会であり、フィリピンはアメリカ的な自由企業

が優先する国であり、インドネシアはなお土着的要素が支配的な社会である。三つの国ともそれぞれに複雑な社会経済体制と「文化構造」を持っており、それに対応した企業者活動の特質がみられるが、そこにはなお共通した社会的二重性・複合性と、共通した企業者活動のパターンを見出すことができる。伝統主義的な行動様式や、人的結合の要素が支配的であることなどがそれである。

(一) 東南アジアにおける複合社会の特質

すぐれて小生産的發展の途をたどり、「内部成長型」の産業構造を形成し、産業化の進行が順調であった先進資本主義に比べて、外部の力によって専ら牽引されながら展開した後進資本主義の場合には、産業構造に関して、先進国型とは著しく異なった相貌を呈するのが常である。そして、後進資本主義の一つの類型である「国民経済跛行型」の場合には、まがりなりにも資本主義形成の自主的な道を歩み、ともかく絶対王制期とよばれる発展段階に到達することができた。すなわち、局地的市場圏の一定度の形成といった小生産者の發展の下地があって、国内資金を原資に上からの産業化を計ることができ、また先進資本主義国から移入された資本、技術や諸制度を使ひこなし、どうか一応「国民経済」の自立を確保することができた。それに対して、もう一つの類型である「植民地型」の場合には、そうしたミニマムな前提条件すら存在しないままに、国際的関連の中に引きづりこまれ、先進諸国のインパクトの下に、部分的に資本主義の展開がみられたにすぎない。そのため、「これらの国々ないし地域における資本主義の發展は、当然に資本主義との歴史的関わりをおよそめたぬような、生のままの伝統的社

会における社会経済的諸事情を前提として行なわれるほかない』⁽¹⁾

すなわち、第一に「一方で先進諸国から資金と技術が導入され、他方で依然として伝統的な社会関係のもとに生きる現地の民衆が労働力として充用され、「低開発諸国自体における伝統的・前近代的な社会的支配諸関係がそのまま商業的に利用されて、そうした古くさい土台の上に産業経営が組織される」(傍点は原文)。そしてこうした産業経営は「周囲の伝統的諸関係と対立することなく、むしろそれと緊密に結びつきつ」⁽²⁾それを土台として展開されるが、それ自体としては決して近代的・資本主義的なものではなく、先進資本主義に従属し、その一環として組みこまれた限りで、資本主義的性格をおびるにすぎない。しかもこうした姿の資本主義は、先進資本主義国に商業的・金融的に従属して経済的自立性をもたぬばかりか、国内の伝統的な社会経済構造にある程度の寛容を与えても、それを解体させる力をもたない。したがって、それは資本主義を社会体制としてうちたてるといふこともない。

第二に、このような植民地型の後進資本主義の場合には、産業構造の観点からみて、次のような特徴をおびることになる。すなわち、先進諸国との政治的・経済的な相互連関の中で、低開発国は先進国との国際分業体制に全面的にのめりこんで、世界市場への輸出向けの特定の一つまたは少数の第一次産業部門のみが不均衡に肥大化し、一国の経済全体が所謂モノカルチュアの様相を呈するに至る。インドの茶とシュート、セイロンの紅茶とゴムの生産や、旧インドネシアの甘蔗プランテーションなどがその適例である。しかも、その再生産構造が自国内部において完結せず、世界市場とりわけ旧宗主国の動向に一辺倒的に依存従属する性格をもつ故に、「それだけでは独立の国民経済を成り立たしめないような産業構造となっている」⁽³⁾。「低開発型」第二次大戦後、ほとんどの旧

植民地が独立しているので、そう称すべき」とは、凡そ以上のような性格をもつものである。したがって、低開発国における企業者活動の態様を考察するに当っては、何よりも先ず、こうした特質を考慮に入れなければならない。

さて、嘗ってインドネシア社会について、J・H・ブーケはそれを「輸入された西欧資本主義社会」(an imported Western Capitalism)と「土着の前資本主義的農村社会」(a precapitalistic agrarian community)との「異質な『社会体制』(social system)が同時に並存する『二重社会』(dual society)なる『二重経済』(dual economy)」として把握したことは広く知られている。⁽⁴⁾ブーケの「二重経済」の理論において重要なことは、土着の体制が外来の体制の衝撃にもかかわらず、その近代的分解作用に頑強に抵抗して、あくまでも固有の体制を保持する傾向をみせ、両者間に一方から他方へ移行するという過渡的關係が存在しないということである。両者が同時並存し、その間に過渡的移行過程が生じないのは、土着の社会の側に資本主義的發展の素地がほとんど皆無に近いからであるばかりでなく、植民地的二重構造というような異質的社会においては、移行過程が自生的には生じないからである。なぜなら、両者の關係は単に前資本主義對資本主義、実物經濟對貨幣經濟、農村經濟對都市經濟といった同質社会における發展段階の違いによる二重性の問題ではなく、植民地經濟對土着人經濟という凡そ相互に関わりをもたぬという意味での二重性だからである。

けだし、植民地におけるモノカルチュア的産業構造においては、先進資本主義国の主導による産業經營が行なわれても、その生産物は専ら先進国商人によって国外に輸出され、こうした社会的分業における植民地經濟は、基本的には土着民衆の生活から遊離する根なし草の性質をおびており、土着民の勞働力の提供と必需品の輸入を

別とすれば、土着民の頭上はるかのところをただそれ自体として循環し続けるにすぎない。他方、自国民衆の消費生活に直結する「伝統的部門」(traditional sector)は、それとは無関係に別の系列をなして、それ自体発展の契機をもたぬまま閉鎖的・停滞的である。それゆえ、植民地経済における二重性とは、まさにこのような外来的経済要素と土着的経済要素との二重性であり、両者は本来的に異質のものとして、相互に切り結ばずただ単にすれ違いに終るために、そこには一方から他方への移行ということはない。

ミルダールもこのような植民地経済の二重構造を「飛領地経済」(enclave economy)として把握し、植民本国が植民地従属国に送り出した資本、技術、熟練は「周囲からは切り離されているけれども、本国経済には結びつけられている」と言い、土着経済からのこうした「隔離は、技術的熟練や企業者精神を含めての文化が、土着住民に移転することをさまたげた」⁽⁵⁾と指摘している。ミルダールの主張は、こうした飛領地形成が、経済的拡張の契機を与えるという「波及効果」(spread effects)よりも、かえってより多くの「逆流効果」(backwash effects)を与える結果になったことである。

以上のように、ブーケは主として静態的な「体制概念」によって、インドネシア社会の歴史的個性を理念型的に把握したのに対して、J・S・ファニーヴァルはむしろ社会の人種の構成に着目して、その同じインドネシア社会に、「複合社会」(plural society)ないし「複合経済」(plural economy)という概念規定を与えた。「複合社会」というのは、⁽⁶⁾同一の政治単位の中に複数の、独自の社会秩序(言語、宗教、文化、生活様式)をもつ人種集団が並存し、それぞれ異なった経済的機能と社会的地位をもっている状況をいう。この場合にも、これら複数の構成要素は相互に混在するが融合せずに、外面的な政治的統一のもとに並存している。ところで、こうした複合社会の

形成はいうまでもなく、以下のような周知の事情によるものである。すなわち、一九世紀中葉、西欧先進諸国がその圧倒的な工業生産力を背景に、植民地の植栽事業に乗り出した時、低開発地域は前述の如く、なお伝統的「共同体」を基礎とした自給自足の状態にあり、自生的な産業化や近代化の萌芽をほとんどたぬ状態にあった。そこで、利潤動機のみによつて植民地に投下された列強の資本は、依然としてそのような伝統的社会関係のもとに生き続ける現地人よりも、規律と訓練に耐えしかもより有用かつ生産的な労働者としての華僑や印僑を、鉱山開発や農園経営の労働力として歓迎し、その結果彼らがこの地域へ大量に移民された。マレーシアにおけるインド人を主要労働力とするゴム農園や華僑を主要労働力とする錫鉱山の経営などがその典型的な現われである。

そして、勤勉で労苦に耐えかつ商才に長けたこれらの東洋外国人はまもなく、少しづつ産をなして小規模ながらの商業を営み、現地社会の流通機構に喰いこんで、経済意識が薄弱で事業的才能に乏しい土着民の社会を蚕食して、遂に地方経済を完全に掌握し、西欧資本の買弁的地位を占めるに至った。こうして、ヨーロッパ人は行政官、大企業の経営者または技術者として社会の最上層を、他方、原住民は農民または労働者として最下層を形成し、その中間層に華僑やインド人が小売業者、卸売業者、仲介業者、金貸業者として原住民を搾取し、同時に上下二層をも媒介するという「複合社会」が形成されたのである。同じインドネシア社会について、ブーケとファニヴァルの見解が分岐する相違点は、前者が東洋外国人経済は別個の社会経済体制を形成せず、西欧資本主義の単なる派生物であるとし、後者が「前資本主義」と「西欧資本主義」とを媒介する東洋外国人の社会経済的機能を重視し、それが原住民から近代世界を遮断するという役割を強調しているところにある。植民地社会における東洋外国人の媒介的・買弁的な企業者の機能とは、まさにこのような事態をさしており、こ

うした機能の社会的意味と存在形態が問われるべきである。

ところで、以上のような三重の階層から成り立つ複合社会の形成は、何もインドネシア社会においてのみ見られる現象ではない。ファーニヴァルの「複合社会」は、インドネシアやマレーシアをその典型としていたが、実際には植民地でなかったタイについても次のように述べている。⁽⁷⁾「しかし、他の独立国においてもまた複合社会がみられる。たとえば原住民と華僑とヨーロッパ人とが別々の経済的機能を果し、それぞれが分離した社会組織として、別々に生存しているタイ国の如きがそれである」。⁽⁷⁾このように複合社会という事実は、東南アジア各国にほぼ共通してみられる現象である。

ともかく、こうした「二重経済」ないし「複合経済」をなして進展する植民地的二重構造の現象は、低開発国が先進諸国との政治的・経済的相互関連の中で、その影響の下に、歴史的に押しつけられてきたところの最も基本的な事態である。一九世紀中葉に始まったこのようなモノカルチャー型産業化は、その後のいわゆる交通革命による運送費の低落に促されて「一八八〇—一九三〇年の間に顕著な展開」をみせたが、しかもこの傾向は「第二次大戦後ますます著しく加速」⁽⁸⁾されている。こうして東南アジア諸国は、その政治的独立にもかかわらず、先進諸国に対するその「従属経済」(dependent economy)の度を深めているのが現状であり、場合によっては、その経済開発が進めば進むほど、経済的二重構造の亀裂が深まってきている。

ともあれ、嘗ての植民地主義が社会経済構造面において創り出したこのような二重性、複合性の遺産は今日においてもなお、民族的統一を妨げ経済発展を制約しているという事実、そして東南アジア社会は、先進諸国におけるような統一的同質的社会ではなく、二重的複合的な異質的社会であるという事実、これらが低開発国にお

ける企業者活動を考察する場合に、第二に考慮すべき基本的な要因である。これまでの企業者史研究はほとんど先進資本主義諸国におけるような「同質的な」(homogeneous)社会を対象としてきたが、東南アジア社会はそれは違う全く「異質的な」(heterogeneous)社会である。したがって、東南アジアにおける企業者活動は、何よりもまずこうした歴史的に歪められた社会関係によって深く規定されて展開せざるをえない。

その上、このような社会における政治権力構造、社会経済組織、文化形態の二重性・多元性は、当然のことながらさらに、「植民地企業者」(colonial entrepreneur)「買弁資本家」不在地主、金貸業者や仲介業者のような社会構造面における異質的、特権的な社会集団の発生をもたらし、こうした買弁的な集団が植民地権力を支持する有力な社会経済的勢力を形成し、企業者類型のパターンを構成していたばかりでなく、独立後の今日においても、なお、産業生活と企業者活動の機会に対して優越的な位置を占める社会層を形成している。したがって、こうした社会層の属性がそのままこれらの社会における「企業者資質」(entrepreneurial quality)の源泉であるという事実にも注目しなければならない。

板垣与一教授によれば、こうした複合社会の特質として、「この社会には『共通の社会的意欲』(common social will)というものが存在しない」またそれゆえに、「その社会に固有な全体としての社会的欲求が存在せず、国民としての共通の立場がないから、自己の狭隘な立場のみに固執し、他の階層の立場を理解しようとせず、著しく割拠分派的な傾向をもつ」ことになる。つまり、それぞれの社会層は狭隘な利己主義―自己の目的や利益達成以外には、社会に対して無関心な自己中心の合理主義―に閉じこもって、相互に社会的な連帯がないということである。さらにこれを経済の面からみれば、そこには「共通の社会的需要」(common social demand)が存在せ

ず「ただそれぞれの部分社会的需要の合計としての『集合需要』があるばかりである。」すなわち、現実にあるのは個々の部分ではないから、それは「全体社会の全範囲に通用しない特殊なもの」である。⁽⁹⁾ そればかりではない。二重社会における資本主義は、「植民地資本主義なるがゆえに『共通の社会意志』の拘束力を離れた経済諸力の異常な活動が支配的現象としてあらわれる。そこでは、生産、交換、分配、市場の領域における利潤動機への集中、完全かつ絶対的な物質主義、個人主義、経済合理主義が、最も露骨な形であられる。」⁽¹⁰⁾ すなわち、こうした社会では、統一社会の規制力を離れた厚顔無恥なむき出しの「営利欲」が横行し、「社会集団間の経済的利害の対立相剋が最も露骨な形で現われる」⁽¹¹⁾のである。板垣教授の指摘は重要であり、ここに低開発国における経済倫理の問題がある。いわゆる「低開発国」問題というのは、ミント教授も言うように、単なる「資源の低開発」(underdevelopment of resources)を意味するのではなく、「人々の経済的後進性」(economic backwardness of people)の問題を含んでいるのである。⁽¹²⁾ けだし、経済的後進性とはこのようにすぐれて人間の問題であり、低開発国における企業者活動のパターンを考えるに当って、第三に注目しなければならないのは、このような「人間類型の行動様式」(Ethos)がもつ意味に關してである。これまでも低開発国における「企業者能力」の不足はとくに指摘されてきたところであるが、⁽¹³⁾ 問題はそれに尽きない。すなわち、近代的经济倫理を身につけた「企業者の不足」(entrepreneur shortage)が、資本の不足などよりも一層深刻な問題だということである。ヌルクセのいう「貧困の悪循環」をいわば深部で規定する基礎的な局面として、単なる「資本不足」ということではなくて、近代的人間類型としての「企業者不足」という問題がここにどっしりと根をおろしているという事実を直視しなければならぬ。

板垣教授はさらに、注意すべきこととして、「植民地資本主義の動因として持ち込まれた資本は、……同時に政治的権力によって保護せられた資本」であり、それが「二重社会の産業生活ないし経済活動の根幹の独占者」であって、この「植民地資本主義」という政治的・経済的『不平等化要因』(disqualizing factors)の存在」こそが、植民地国における経済の停滞的硬化をもたらしたと言い、この植民地的・複合的社会経済体制に由来する不平等化要因の除去と植民地的後進性・停滞性の打破、したがって「二重社会経済体制の一元的統合化への構造的変化を促進する原動力」を、経済的ナショナリズムの合理的組織化に求めている。⁽¹⁵⁾そして、こうした「体制転換」(system transformation)の始発的動因として国家の役割の重要性を力説しているが、同時に「国家の役割は経済発展への始発段階の創造という第一次的課題のフレーム・ワークの形成に成功したとしても、このフレーム・ワークのなかで内側から立ち上がる社会的な力の前進が期待されないとすれば、そのフレーム・ワークは単なるフレーム・ワークにとどまるであろう」とも強調される。続いて、教授は、「国家のあたえる経済的衝撃に對して、土着社会のいかなる階層が経済発展の新たな担い手として登場する可能性があるか」と問い、「ここにいわゆるアントルプルヌールシップの問題」があると述べ、「東南アジア諸国の歴史的背景と社会的基礎にもとづいて、内側から立ち上がる社会的な力としてのアントルプルヌールシップの態様、規模、速度の測定を研究課題としなければならない」と提言される。⁽¹⁶⁾

さて、本稿はこうした教授の提言にあるような、社会的深部の力としての企業者活動の態様を考察することにあるが、しかしながら、当面の目的はなおこれらの社会における企業者性能の特質、すなわちそれがいかなる社会関係のもとに展開されているが、そこにみられる企業者活動の動機や行動様式はいかなる歴史的個性を示して

いるかに焦点を合わせるものであって、教授の提起された課題には全面的に及びえないものである。十年以上も前に提起された教授の課題は、今日に至ってますますその重要性が認識されてきているが、その研究の深化はお今後の努力に期待されている。

それはともかくとして、企業者史学の方法によれば、⁽¹⁷⁾その社会の経済過程がどのようなものであるかによって、そこに出現する企業者活動の内容も全く異なったものとなって現われてくる。つまり、社会経済体制の構造的差異は、そのまま企業者活動の本質的相違を意味するものとなるが、当面の東南アジア社会における産業化の課題は、当然そこに一定の企業者性能を要求するものとならざるをえない。すなわち、植民地的企業者と断絶して、それからの革命の変革による「土着の民族主義的企業者」(indigenous nationalist entrepreneur)⁽¹⁸⁾の登場がそれである。しかしながら、現今の東南アジア社会において、そのような革命的变化を促進する条件が成熟しつつあるか、また既存の企業者が果して期待されるようなナショナルリスティックな性格をもちうるかどうかは、甚だ疑問である。板垣教授が強く期待されたような、経済ナショナルイズムの合理的組織化の成功は、いつに、土着社会内部からの民族主義的企業者の出現いかにかかっているが、後述のように、その胎動はなお極めて微弱なものであると言わざるをえない。

(二) タイにおける複合社会の形成と華僑企業家

前に触れたように、タイは植民地社会ではなかったが、複合社会的性格をもつことは、他の東南アジア諸国と

少しも変りはない。タイの社会経済構造における複合性は、その歴史の中に深く根ざしていたものであり、支配階層と農民大衆との対置、両者間における伝統的な思考・行動様式の断切、および第三集團としての華僑の介在などがそれである。

タイにおける伝統社会の構造は、一五世紀に国王[Baron Trailokanatが中央集権化のために採用した「サクディ・ナー制」(Sakdi Na System「權威田」制度の意)、および「タム・ラーチャカン制」(Tham Ratchakan System、賦役・兵役制の意)によって形成されたものである。⁽¹⁹⁾これは一種の身分社会で、貴族官吏をナーイ(Nai)とし、自由民をパウ(Pau)として位置づけ、社会をナーイとパウという支配と従属の二大階級に分裂せしめた。ナーイとは権力によって他人を支配する人、パウとは命令をうけそれに服従する人を意味し、そこからナーイ階級の価値観として次の二つが形成された。一つは特権階級としての「權威」(prestige)を保持・誇示することが望ましいとするナーイ観念であり、一つは上級官吏が個人的愛顧によって部下の忠誠心を獲得することが望ましいとするナーイ観念である。こうして、ナーイの階級的特権とパウの人格的隷属、したがってそれに照応する価値体系が、サクディ・ナー制を基盤に上から形成され、現代タイの二重社会はその遺制である。そして、こうした身分社会に基づくすべての政策は、当然のことながら、特権階級自体の利益を追求することに終始した。

一六世紀以降、貨幣経済の進展とともに、ナーイ階級はパウ階級(農民)からの収奪を強化し、他方で国王貿易独占制、徴税請負制のもとで致富の機会をえた華僑商人層を、国家機構を通じて支配層の利益に奉仕させる政策を展開した。しかしながら、華商が国家統制の枠内で、この政策に協力しつつその富を官職購入などの形態を通じて支配階級に同化していったことは、商品経済への発展の途を閉ざすことになり、また華僑が農民からの収

奪に積極的に協力したことは、農民の債務奴隷化を招き、農民の手に余剰資金の蓄積を阻止することになった。以上の政策は言うまでもなく、家産制国家の必然的な帰結であった。⁽²⁰⁾

降つて十九世紀、西力が東漸するに及び、Mongkut王の門戸開放政策、およびChulalongkorn王の西欧化志向の「チャクリ改革」(Chakri Reformation)を契機に、複合社会の形成が急速に進展した。すなわち、一八五五年英国との間に締結したボーリング条約以後、自由貿易政策への転換と共に、外国人に依存する商業政策や外国貿易の急速な発展に伴う人種的分業政策が展開された。先ず米、錫、チーク材、ゴムなどの輸出が増大するにつれて、モノカルチャ経済が形成され、それに対応してこれら第一次産品の買付け、その輸出品としての加工、輸送および外国商社との取引、さらに輸入外国商品の農村への流通などの商業機能を、華商が独占するようになった。こうして華僑は、ヨーロッパ商人と土着農産物生産者とを橋渡しする媒介的機能を果して独自の発展を遂げる基盤を形成し、タイ社会の一大勢力となった。他方、農民は、農産物の商品化に吸着する華商・高利貸への隷従を強いられ、華商の媒介的機能によって貨幣経済への習熟を遮断され、資本主義経済への対応能力を抑止されることになった。このようにタイ社会においては、主要産業は西欧人に、流通機構は華僑によってそれぞれ掌握され、タイ人は農業生産者に位置づけられるという人種的に経済機能が分化する、相互に共通の社会意思をもたない、所謂「複合社会」が形成された。

ところで、一九三二年の立憲革命によって、タイは立憲君主制へと移行したが、それにもかかわらず、伝統社会の構造と価値体系はほとんど変化を見せなかった。ナイー階級は目標を西欧的物質文明の獲得に転じ、それによって階級的特権の擁護、個人的愛顧の施与ならびに地位の安泰を図った。今や相当の資本蓄積をした華商は、

西欧教育をうけた新しい支配層（彼らの大部分は中国人との混血である）によって収奪の対象とされ、その富は支配者の権威誇示および西欧文物の吸収のために浪費された。他方、華商も上昇転化を狙って利権や官職の購入によって富を浪費し、結果的に、産業資本への転化および産業企業家としての成長が遅滞することになった。⁽²¹⁾

本来、タイ社会で最高の社会価値を付与されるのは、ナイーになることである。そして官吏になること、机上での軽労働（署名する程度）をもって職業とし、手を使つての労働や肉体労働を一切行なわないことが、ナイーとして社会的評価を受けるための一つの条件であった。⁽²²⁾

したがって、有能な人材は競って官吏になることを望み、タイ社会では「十人の商人も一人の官僚に及ばない」という古諺が今日でも厳然として生きていて、ナイー階級は自ら直接、経済活動に従事することを嫌忌した。またそのナイー觀念の帰結として彼らは経営能力を持たない故に、タイにおけるすべての経済活動は中間層たる華僑の手に委ねざるをえなかった。こうした事情を利用して、華僑は支配層との癒着を深め、官僚との事業協調、特権獲得、政治権力の保護などによって、官僚資本主義の旗手として活躍した。戦後、経済政策は自由放任に転換して経済活動が活発化し、企業の発展がめざましくなるとともに、両者の共生関係はさらに発展した。元来タイでは、政府高官が民間企業を兼務することはごく一般的な現象であり、最高官僚と財界首脳が一体化するのもまた当然のことであった。こうして、戦後の経済発展は支配層と特権的企業家層とを繁榮せしめ、官僚と富豪が融合一体化した富貴併存の社会が形成された。⁽²³⁾ それに比して、農村社会をとりまく経済機構は、旧態依然たる前資本主義的構造を維持しており、サクディ・ナール制社会からの一貫した農民収奪によって、農村社会の階層分化や村落共同体の解体は抑止されていた。そのため、高度の生産性をもった資本集約的で近代的なテクノロジを備えた巨大経営、プランテーション、鉱山経営やサ

ービス業などの近代部門と、生産性上昇の可能性をもたない滞留沈滞した伝統的生産部門とが相對峙するといふ二つのセクターが、生産技術上の二重性を原因として並存し、しかもその格差は拡大する一方である。複合的經濟機構を温存した戦後の自由放任政策は、經濟的二重構造を深化、顕在化させているのが実情である。

さて、以上のように、身分制社会から資本主義への移行が主として外来の華僑を担い手として推進されたが、その華僑が絶えず支配層と癒着するために、彼らは身分制社会を根底から変革する力とはなりえなかった。本来、移民であつた華僑によつて構成されたこの中間層が、西欧社会における中産階級のように、新しい世界像と価値体系を呈示して身分制社会を再編する、革新の担い手としての歴史形成力たりえなかつたのも当然であらう。こうして、タイ社会は根本的變革を経験せぬままに、伝統的価値体系は温存され、二重社会の斷層は今日に引き繼がれた。その結果、社会機能の二重性は、都市社会と農村社会との間、中央政治と地方村落との間の異なつた志向や斷層として現存し、一元的ナショナルリズムの形成を展望することが困難である。本来、支配者(Nai)特に官吏は伝統的なタイ村落社会にとつて雲の上の人であり、村民にとつて異質的な存在である。官吏は国家に住み、農民は昔ながらの村落に住んで、国家と社会は本来、相互に無縁の存在であり、遠心的傾向に立つものであつた。したがつて、農民は村落生活以外のことに関心、そして冷淡である。治者が政事を私事として扱う一方、被治者の生活態度もまた私人的であつた。

次にタイにおける華僑企業家の企業者活動の態様についてみよう。前述のように、タイにおいては、近年に至る迄、華僑が企業者活動のほとんど独占的な担い手であつた。というのは、タイ人が小乗仏教的価値観から精神的向上を最上視して仏教への帰依功德や、国王ならびに高位高官への親近な關係を価値体系の第一においている

のに対して、華僑は世俗的志向と富の獲得を生活の第一義と考えている。すなわち、華僑は社会的地位の評価を富と実業界における指導性におき、積極果敢な (aggressive) なビジネス活動を身上としているからである。⁽²⁴⁾

ところで、タイの華僑社会についていえば、いうまでもなく、バンコックの華僑がその中枢を形成し、その中心的指導者がタイ経済を牛耳り、タイの産業化過程における発展の主体である。彼らの行動様式は、旧中国のそれとほとんど変りがない。すなわち、彼らは多業種にあたる投資を行ない、ほとんど一人で多数の経営機能を兼ねている。たとえば、米穀輸出業者が同時に、精米業や海運業さらに金融業を兼営するといった具合である。華僑が多業種にわたって資本を分散させたり、同時に支配の集中を計たりするのは、未知の異郷における経営の不可測性、政治的不安定、市場の狭隘性、巨大な先進国資本の圧迫などの危険を防止するためである。むろん、こうした多角経営は、後進資本主義国に随伴する現象であって、シンガポール、マレーシア、インドネシアの華僑企業家にも等しく見られるところである。⁽²⁵⁾

そして、まさしくそうした不安定な事情のために、華僑企業家は常に同族、同郷の血縁的地縁的な前資本主義的結合関係を、経営の拠りどころとしなければならなかった。したがって、企業形態についてみても、大多数の個人企業を除いて、それらは大概伝統的な「合股」組織 (partnership) をとっており、近代的株式会社の形態を採用している場合でも、創業者とその一族、同族および同郷人の所有を中心とした資本構成となっており、実質的に「合股」とほとんど変らない。さらに、株式譲渡を制限するなど、非公開的な、そして家族主義的な構成が特徴となっている。すなわち、社会不安に対応して、資本の調達運用は原則として一時的、短期的な狭い熟知者の範囲に限定する合股のような組織形態が望ましかったのである。これは、社会結合が資本をめぐる機能

主体ではなく、個々人の直接的な信頼関係に基づいており、資本そのものがどこまでも人に結びついているのみ存在し、人倫関係的な社会関係の中に埋没していることを示している。したがって、資本の調達運用は、常に個人的な熟知や情誼に頼らざるをえず、そうした人倫関係が社会秩序と信用の基礎を形成し、その基礎はいつまでも血縁地縁の共同体的な結合関係にあった。

以上のような資本結合の関係に対応して、企業経営も家族主義的な構成が一般的である。すなわち、経営の首脳陣は一族とその関係者が占め、同郷人と友人でその周辺を固め、他人は一般従業員として雇用するという三重四重の人事配置を行なっている。そのため、経営と家計は多くの場合未分離であり、近代合理的な経営を展開させる余地は乏しい。異郷における不安定性のために、経営におけるこうしたネポティズムの傾向は、恐らく旧中国における場合よりも甚だしい。

その上、このような人的結合を中心とした企業経営の組織は、さらに政略結婚による門閥形成および、W・スキナーの所謂「重役兼任制」(The System of Interlocking Directorate)⁽²⁶⁾ によって拡大強化される。こうした結合方式は、華僑企業に普遍的な現象であり、かつ一般的な手段である。注目すべきは、「重役兼任制」の構成員である各重役たちが、それぞれ各種企業の所有者であり、それらが合わさって全体として一種の多業種の企業集団つまりコンツェルンを構成していることである。スキナーはこれを「産業王国」(Business Empire)と称しているが、むしろこれは血縁、地縁、人縁の三つの人的関係を基礎に結合された「幫」組織の企業版にすぎない。ではあるが、これらの前期的財閥は、その中枢的資本家を連結環として、それに同業公会や同郷会館による結合関係を加えて、さらにより高次の結合体において連結する。たとえば、潮州人の幫組織が客家系のそれと結合す

るといように、各地域財閥が華僑社会において、縦横無尽に複雑多岐な結合関係を作り結ぶ。要するに、国家が十分な政治力をもたず、法的保護機能を果しえないところでは、民衆は自らの利益を守る機構をつくりあげ、人々はそうした集団の中に仲間の利益の伸長を計る。華僑社会はこれら無数の完結的・閉鎖的な集団の結合態に他ならない。

ヴェーバーは儒教倫理について、「旧中国においてきわめて顕著にみられるように、あらゆる営業上の関係の基礎をなす信頼が、つねにすべて血縁ないしそれに類似した純粹に人間的な関係の上にうちたてられているとすれば、それは経済のうえにもきわめて大きな意義をもつ」と述べ、「中国における社会的行為はすべて、たえず純粹に人間的な、とりわけ血縁的な諸関係によって、またそれと並んで、職業上の結盟関係によって十重二十重に取巻かれ、その制約をうけてきた」と指摘している。⁽²⁷⁾ 東南アジアにおける華僑企業家の行動軌跡は、ヴェーバーのこの指摘につきると言つてよい。

最後に、近年來のタイ華僑の現地化に關説したい。⁽²⁸⁾ タイ華僑の大部分はタイ国籍を有しており、タイ族社会の中に次第に機能的に実体化していると言われている。一九三二年の立憲革命以來、タイの歴代政府は華僑財閥と緊密に提携し、華僑資本との融合のうちに官僚資本主義を確立した。それ以來、華僑の政商化が顕著になり、この過程において上昇移動した中国系出身の指導者層が華僑大財閥と結合して特權階層を形成した。他方、一般の華僑も従来の流通經濟の担い手としていつでも逃避しうる状況から脱して、現地社会に現地化することによって、自らの運命を開拓し、そこで生活基盤の確保と展開を期待するようになったのである。こうして彼らは政治的、文化的にも現地社会に同化し、その過程をたどりながら、新しい社会を形成してきている。したがって、現

在のタイ華僑はもはやタイに「僑居する」のではなく、その多くはすでにタイ国土に定着しているので、「華僑」ではなく、「華人」と称するのが妥当である。つまり、タイの華僑社会は現地社会と混融し、弁証法的に発展して第三の民族社会を形成しつつある。この所謂「第三民族社会」(a third group)⁽²⁹⁾は、もはや純粋の華僑社会ではなく、タイ族社会でもなく、むしろタイと中国の社会的文化的融合によって形成された新生の社会である。そしてこの第三の新生民族こそが、現代のタイ社会の政治、経済、文化の担い手であり、タイの政權を担うテクノクラートも、経済発展の主体たるビジネス・リーダーもこの集団から輩出している。こうした性格をもつ「華人」がタイのナショナルリズムに参加することは、その発展のための大きな動力源となるであろうし、またタイの「国づくり」に積極的な役割を果たすことは、タイ社会における伝統的二重構造を止揚し、その民族的統一を促進することであろう。周知のように、日本の産業化Ⅱ近代化、さらに高度成長は日本社会における「二重構造」を利用して始めて可能になった。「日本の工業化は、その伝統的社会の特質を思い切って利用することによって急速に伸びた。しかし、その反面、工業化の急速な進展は、それがよって立った伝統的社会の根底を次第にとり崩していった」⁽³⁰⁾しかしながら、日本社会の二重構造は、同質的社会における二重構造であり、タイのそれが日本のように経済成長の過程で発展的に解消するかどうかは疑問である。ではあるが、華人が現地社会に溶けこむことは、それまでの複合社会の平衡を打破する力となり、近代的社会への移行を展望させるものである。

(三) フィリピンの価値体系と企業者の生成

東南アジア社会に共通してみられる特徴は、政治的・経済的特権を掌握している支配層と無権利状態におかれた大衆との間の階層的懸隔が大きいことであり、フィリピンもとりその例外ではない。フィリピン社会の二重構造を構成している要素は、人種的、言語的、宗教的、文化的なそれである。まず都市においては、スペイン系、アメリカ系の *Mestizo*（フィリピン人との混血人種）が政治的・社会的に最上層の地位を占め、彼らの中の主要な者が、特権の大土地所有者とその土地所有から派生した各産業分野の大企業所有者である。そしてこの階層は、その内部における通婚のくり返しによって結束を強め、一種のカーストと化している。一方、農村 (*Barrio*) においても、世代的に継承された大土地所有と経済的優越に基づく独自の家格があり、それらが政治的・社会的に強大な支配力を持ち、農民との間の階層差は明確であつて、両者の間には越え難い障壁がある。それは通常の場合 *cacique*（特権的地主で、えらい人の意）と *tao*（大衆、庶民で、小さな人の意）の二階層として知られ、⁽³¹⁾ 村 (*Mu Ban*) における「プー・ヤイ」(*Phu Yai*, 大人の意) と「プー・ノイー」(*Phu Noi*, 小人の意) に対応するものである。⁽³²⁾ この二階層の間では、一方の服従と奉仕、他方の家父長的な庇護と恩情という対照的な役割に基づく行動が期待されているが、それもちょうどタイ社会におけるナーイとバウの価値観とパラレルである。このように、フィリピン社会では、上下二階層間の流動性は極めて限られており、階層の差が身分的なものとなつていて、尖锐な二階層社会を構成している。

しかも、この社会には、教育を受けたエリート層に通用する外来の英語を除いて、国民的広がりをもつ民族と

しての共通語が存在せず、エリートと大衆、ナショナルのレベルとローカルのレベルで言語的文化的に断絶しているために、人々の思考と行動様式には明白に二重性が看取される。ところが、こうした社会的文化的二重構造という現実には直面しながら、フィリピン人は自らを見つめ、伝統を再認識することによって、民族的一体感を創り出そうとはしない。けだし、彼らにとって、土着の要素とは非近代的・非合理的な好ましからざるものであり、民族の内部に固有の価値を見出そうとする志向が欠如している。そして自国の文化に対する消極的否定的な姿勢と相反して、彼らはこの国がスペインとアメリカの統治を受けた遺産として、カトリックおよびデモクラシーの国であること、英語が広く使用されていることを、他のアジア諸国に対する自国の文化的優越だと考えている。しかしながら、これらの三点はいずれも外来の要素であり、西欧的要素に対する彼らの同化的志向にもかかわらず、これらの外来的要素が果してフィリピン文化に根づいて、伝統的要素にとって代わっているかは甚だ疑問である。むしろ、外来的諸要素は、階層的にもまた個人の意識においても、文化・価値志向の表層を形成しているにすぎず、彼らの思考・行動様式の中核にあるものはより伝統的な諸要素であった。⁽³³⁾

こうして、フィリピン社会においては、カトリシズムと土着信仰、民主主義と伝統主義、英語と土着語といったような外来と伝統の文化的二重構造が厳然として存在しており、「異質のパターンをもつ二つの文化が一つの社会一つの個人の内部に共存しているという二重性、とくに、共存しながらも一方は『たてまえ』他方は『ほんね』であるため、他を意識しながらないという定着のしかたにこそ」⁽³⁴⁾ フィリピン社会の文化的二重性の特徴が看取される。この分断性の理由の一つは前に述べたように、彼らが民族としての一体感の基礎を民族に内在するものに求めようとしないう姿勢に由来する。そのため、特権階層と大衆との対立を両極とするこの社会では、民族

的共感が稀薄となり、真の意味でのナショナリズムの昂揚は求むべくもない。それはまた、タイ社会における二重構造が、ナショナリズムの一元的展開を阻んでいる事情と軌を一にしている。

恐らく、フィリピン社会を観察する者にとって最も興味深いのは、フィリピン人にとってアメリカニゼーションが疑いもなく近代化、進歩、善そのものでありながら、彼らの思考・行動様式が極めて伝統主義のエートスそのものであるということであろう。まず人の注目を引くところは、彼らの価値志向が常に内側に向けられており、その行動の基本的要因の一つとして、顕著な集団意識が見られることである。すなわち、彼らは絶えず自己に帰属する内集団「われわれ」とそれ以外の「他人」とを、あらゆる場合において区別する。「われわれ」に対しては自己と同一視して最大の愛着と忠誠とを捧げる一方、「他人」は敵や悪人として意識される。これは明らかにヴェーバーの言う「二重倫理」「二重道徳」である。「われわれ」は、まず何よりも家族と近い親族、近隣集団といった第一次的集団であり、それにさらに儀礼的親族、地縁関係者を加えて集団を拡大し、個人を中心とした人間関係の複雑な網の目を形成する。そればかりでなく、家族関係への擬制も造り出される。通常コンパドレ (compadre) と称されるカトリック儀礼に基づいた擬制的親族関係がそれであり、これはフィリピン社会において極めて重要な要素の一つである。擬制的なこの教父 (godfather)・教子 (godson) の関係が社会的に重要性をもつのは、それが進学、結婚、就職などすべての点で相互に協力を惜しまないことにある。この制度は勿論、会社の雇用にも浸透して、上司を教父とすることが多く、人事関係を会社に対する雇用契約としてではなく、あくまでも人間と人間との特殊な約束として拘束する。そして、人々は会社という客観的な存在そのもののためにではなく、特定の関係にある人に対する忠誠の為に働くのである。

フィリピンはこのように、内集団への帰属意識、自己を中心とした様々な次元の社会集団への忠誠が、決定的な行動規範となっている社会である。そして家族に対する忠誠が何よりも美德とされるこの社会では、家族関係に擬制して繋がりを造り上げることによってのみ、相互間に無条件の信頼関係を成立させることができる。したがって、人事の採用、昇進は、こういう「ひき」に基づいて公然と行われ、こうした身内優先は、社会的に容認されているというよりも、むしろ社会的規範に則った当然の行為として何らやましいことではない。こうしたネポティズムの国土においては、「対内道徳」と「対外道徳」が分裂する結果、営業上の信頼も倫理も社会的正義も血縁、地縁の尽きるころですべてが終り、モラルが特定の人間関係の枠を越えて通用することはない。

ともかく、フィリピン人は社会のあらゆる次元において自己が属する内集団を確認しなければ不安であり、自己とあらゆる行為との間に、特殊な人的紐帯を見出さないと安定した関係とは感じられない。そのため、個人間の特殊な関係を常に育成し温めておく必要があり、あらゆる用件はこうした個人間の特殊な関係に基づいて行なわれ、この社会のあらゆる局面における行為と人間関係は常にパーソナルなものとして扱えられる。彼らのアメリカニゼーションへの懸命な追求にもかかわらず、彼らの行動の本質はこのように、全く「伝統主義のエートス」(意識のうちに内面化された共同体)そのものであり、「普遍主義」(universalism)と対比された「特殊主義」(particularism)⁽³⁵⁾の典型そのものである。要するに、フィリピン人には真の意味での「個人主義」(individualism)は確立されておらず、この社会はアメリカ的な「achieving society」とはおよそ縁遠いものである。⁽³⁶⁾

次に、フィリピンにおける企業者の生成とその活動のパターンをみよう。スペインの四〇〇年間の統治がこの国に与えた影響は、カトリシズムの倫理、すなわち営利事業の蔑視、実学の軽視、地主的価値体系の支配などで

あり、したがってこの時期には企業者の生成は見られなかった。次いで一九世紀末からの半世紀に及ぶアメリカの統治は、経済的合理主義とプラグマチズムを基調とした職業教育、およびアメリカ的なビジネス文化を普及させ、それが企業者生成の精神的基盤を培った。独立後、政府は輸入統制、為替管理、諸種の免税措置、外貨割当、産業育成法など一連の政策によって、上から民族系企業者の育成を図った。こうして、一九五〇年代に企業者が多数輩出し、経済も急速に成長した。⁽³⁷⁾

J・キャロルの調査によれば、⁽³⁷⁾ この時期の企業者活動には以下のような特徴がみられる。まず企業者生成の社会的背景として、マニラ周辺の上層階級出身のカトリック教徒が大多数を占め、彼らはフィリピンの国籍を所持しているが、人種的には外国系のもが多かった。⁽³⁸⁾ また、その「企業活動の成果」(entrepreneurial performance) についていえば、⁽³⁹⁾ 企業の初期の莫大な利潤の中には、工業生産上の利益によるものでなく、割当てられたドルを闇市場で売却したり、または工業原料に見せかけた完成品を輸入してそれを市場で販売することによって得られた利益、さらには為替交換レートの差に基づく利益などが多く含まれていた。当時、企業の利潤率は非常に高く(日本をはじめとする先進諸国や近隣諸国からの競争がなかった時期であったことを思えば、これは当然)、とりわけ軽工業部門における利潤率は極めて高く、砂糖業の利潤率は四〇%以上にも及ぶものであった。もとより莫大な利潤獲得の背景には、政府との結託があり、政府と特殊な関係をとっていることが、企業創設に際しての死活の問題であった。要するに、これらの企業はほとんど政府の特権的援助と育成によって急成長したものであり、温室育ちだと言われている。

フィリピンの企業者活動に関するもう一人の研究者S・セイドマンは、フィリピン経済が最も顕著な発展を示し

たのは、一九五〇年代であり、その原動力は創造的積極的な企業者活動にあったとしている。セイドマンによれば、アメリカの約五〇年の統治と米比間の密接な政治的経済的關係は、フィリピンにおける民主主義の発展と自由な民間企業の成長に大きな役割を果たした。また同国の政治的、社会経済的環境は、企業者活動に促進的であった。すなわち、この国の政治的・社会的価値体系は自由主義的であり、個人の財産や創造的なビジネス活動による利潤の獲得は、積極的に承認されている。企業者活動に必要な態度なり経験はすでにアメリカ統治の五〇年間に準備されており、五〇年代の創造的かつ積極的な企業者活動はその開花であった。さらに、フィリピン政府の産業保護助成は、フィリピン人の潜在的な企業者能力を引出してそれを現実化することに大きく貢献した。そして六〇年代においても、このようなフィリピン企業家の活力と創造力、およびフィリピンの産業化・近代化はますます促進され、同国の経済発展は順調に進展するであろうと述べている。⁽⁴⁰⁾

しかし、セイドマンの結論をそのまま肯定する人は少からう。なぜなら問題の核心は、企業者活動があったかなかったかではなくて、それがいかなる社会関係のもとにおいて展開されたかということであり、その企業者性・精神の在り方こそが問われるべきである。前記のキャロルは、九十二人の工業企業者に対して綿密な面接を行ない、彼らの政治的行動や経営活動における同族的性格を生き生きと描き出している。⁽⁴¹⁾ 前述のように、フィリピン社会における家族主義の役割は非常に強大であり、この国で政治権力を手中にし、かつ経済を支配しているのは、二〇家族からなるOligarch（寡頭支配者）と呼ばれる大財閥であることは、周知の事実である。すなわち、スペイン系の Soriano, Elizalde, Ayala, 民族系の Araneta, Lopez, Aguinaldo, 華僑系の Sycip, Yuke Thai, Yuchengo などがそれである。⁽⁴²⁾ 彼らは大甘蔗農園主、精糖業者、砂糖や木材の輸出業者などのいわゆる砂

糖財閥や木材財閥であり、第一次產品の開發によつて蓄積したその資本を以つて近年、第二次、第三次産業に進出してきた人たちである。このように、これら少數の財閥系企業集團がフィリピン經濟の命脈を握っているが、その主要な企業形態は相変らず閉鎖的な同族経営である。⁽⁴³⁾

しかしながら、これらの財閥は一方で極めてインターナショナルな性格を持ち、家族の国籍が幾つにも分散している。そして彼らの「考え方の中には、世界經濟はあつても、フィリピンの國民經濟というイメージは存在しない」⁽⁴⁴⁾ すなわちこの國では「私經濟が公濟經に優越」し、兩者の乖離は、「一般の意味における國民經濟というものが存在しない」⁽⁴⁵⁾ ということを示している。その關係から、「國家的利害が個人的利害に従屬して」しまい、フィリピン人には「國家意識」(national focus) が欠如していると言われている。⁽⁴⁶⁾ たとえば、これらの支配的集團は、政府の補助金や利権を獲得するためには爭奪戰を演ずるが、經濟社會の進歩のために政府を活用する措置には、共同戰線を結成してそれに対抗する。なぜなら、政府の經濟政策が強く施行されると、結果的には所得の再分配を招き、他の社會階層の力を相對的に強めることになるからである。⁽⁴⁷⁾ 國家意識の欠如は、この社會が複合社會であることの何よりの証左であり、社會構造における人種的、階級的亀裂はそれだけ深いものであると言わねばならぬ。そして、この社會的文化的な斷絶によつて自己の經濟的社會的優位を確保し、その階層間の亀裂の利用と仲介の行為によつて利益を見出している買弁的な人種によつて經濟活動が展開されている事實に注目しなければならぬ。ただし、フィリピンにおける企業者資質とはおよそ以上のようなものであつて、同國の企業者活動はいわば、シュムペーター的な革新的・創造的な企業者活動とは程遠いものである。

(四) インドネシアの宗教倫理と企業者活動

周知のような、インドネシア社会に関するC・ギアツの一連の研究業績の中から、当面の課題すなわち宗教倫理と経済の近代化ないし企業者活動に関するものを、非常に単純化すれば、およそ以下のように要約することもできる。

すなわち、ギアツは、東部ジャワのモジョクト（パレの仮称）地区における実態調査を基礎に、従来から漠然と存在していた三つの用語を、「世界観すなわち宗教的信念、倫理的嗜好、政治的イデオロギーに従って」概念を整理し、ジャワ文化における三つの「変種」(variant)を構成した。すなわち、「文化類型」(cultural types)としてのアバンガン、プリアイ、サントリという三つの主要な宗教的、文化的、社会的集団がそれである。⁽⁴⁸⁾そして、ジャワ文化におけるこれらの三つの集団の宗教倫理と経済活動との間の相関関係、および経済の合理化と結びつく社会的・文化的変動の「規則性」(regularities)を明らかにしようとした。⁽⁴⁹⁾

「アバンガン」(abangan)とは、ジャワ村落 (desa) の主として自給自足農業に従事している集団であり、その信仰はアニミズムとヒンズー・仏教とイスラムとの混淆であるが、アニミズム的要素が支配的である。彼らは集団的な宗教的互恵に関心をもち、共同体内での相互依存的親和関係を重視し、公然たる営利心を最小限に押えることを強調する。⁽⁵⁰⁾「プリアイ」(priyai)は、嘗つての宮廷に繋りをもつ貴族・文人であり、かつオランダ支配下における間接統治の道具として存続した世襲の官僚からなる都市貴族である。宗教的にはジャワの重層信仰のう

ち、ヒンズー・仏教的要素を強調し、「世俗内的」な瞑想的神秘主義を重視する。そしてヒエラルキー、権力、階級の特権を強調し、身分差を著しく意識する倫理が支配的である。なお、プリアイ集団は、中高級官吏からなる「読書人」(literati)と下級官吏や新ホワイトカラーからなる「インテリ」にさらに区分される。⁽⁵¹⁾「サントリ」(santri)は、本来ジャワ北部沿岸地方に住むイスラム教徒の都市小商人や巡回商人からなる「都市サントリ」を原型とするものと、二〇世紀に入ってからそれが次第に農村に拡散していった「農村サントリ」の両方がある。ともに正統主義的なイスラム信仰をもつが、特に前者は一九一〇年頃より中東のイスラム改革主義の影響をうけ、経済合理主義に適応し、主として商業貿易に従事する集団である。⁽⁵²⁾後者は、オランダによる甘蔗の強制栽培の展開過程において、一九二〇年代末には一種の農業企業者として勃興する機運をみせた。以上のように、アバンの主たる経済活動は農業部門に、サントリは商業貿易部門に集中する傾向があり、他方プリアイは独立後、その旧社会において保持していた社会的地位を新しい社会においても維持していくために、新しい社会的機能すなわち企業者活動に乗り出し、また特に政府系企業の経営組織における重要ポストを占めるようになった。

C・ギアツの試みに対して、妻のH・ギアツも人間集団の類型として、貿易商人と郷紳(gentry)という二つの集団を考え、サントリとプリアイの原型をそれに見出そうとしている。⁽⁵³⁾以下、主にC・ギアツの研究に従って、経済革新者としてのプリアイとサントリの企業者活動の態様をみよう。

ギアツは経済の近代化を企業組織化の動向との関連で捉えようと考え、その観点から、モジョクト(ジャワ)とタバナン(バリ島)の二つの地域の比較調査を行なった。前者のモジョクトは、ポスト・トラディショナル・ソサイエティ(オランダの衝撃により伝統的村落社会構造を破壊されたが、近代のパターンは未だ確立されていない社

会)であり、経済革新者として「世俗内的禁欲」の色彩が濃厚なサントリが企業活動を展開するのに適合した、市場的(bazaar)要素が十分に支配的な地域である。後者のタバナンは、伝統的社会でしかも市場的要素を欠き、「世俗内的神秘主義」の傾向が強いプリアイの企業活動の発展可能性を問う場として選ばれたところである。(54)

モジョクトの場合、経済の近代化は伝統的な「市場型経済」(Bazaar Type Economy)から現代的な「企業型経済」(Firm Type Economy)への移行として扱えられる。伝統的な市場型経済においては、売手と買手と間に熾烈な競争が行なわれ、投機的な商業活動が展開されるが、しかしそこでは、持続的で集団的な企業活動を支える組織形態が欠如している。バザールはもともとジャワ社会で内生的に発展したものでなく、外部から移入されたものであるため、バザール商人は賤民的立場にあり、その倫理は一般社会のそれとの間に絶えず緊張をはらんでいる。しかしその反面、商業活動が他の社会的行動から分化し、一般的社会紐帯とも隔絶しているため、非人格的市场における競争的経済活動や打算的合理主義的な企業活動を展開することが容易である。こうして、サントリ企業者には伝統による制約が少なく、勃興する中産階級として、伝統社会におけるアウト・カースト的身分を脱して商店や工場を常設し、近代的な都市嗜好に適した商品を生産販売するという、新しいビジネスに基盤を置く企業活動を展開することが可能である。(55)

それに対してバリ島の場合、経済の近代化は伝統的小農経済から「企業型経済」を形成する動向として把握される。バリ島はヒンズー社会であり、旧社会の支配者は、代々王家と結びついた貴族層であって、彼らは大地所有者として多くの刈分小作人を支配していたが、カーストによる社会的疎外は強力ではなかった。むしろ大土地所有貴族と小作農民との間には、主従関係を基礎とした密接な社会的連帯感があった。独立後、封建的政治

社会構造が崩壊し、政治的地位を奪われた貴族たちは、経済を支配する以外に社会的地位を保つ道はなく、また商工業を否認していた旧社会の価値体系にも変化が生じていたので、彼らは進んで商工業へ進出した。このバリの貴族こそは、プリアヤの原型と考えられる人々たちであり、経済革新者としての彼らの課題は、村落民の貴族に対する忠誠を新しい経済目的のために動員することであつた。こうして、バリ島貴族は、大家族的な縁故関係とそれまでの地主・小作人関係を利用して新しい企業を設立し、嘗つての伝統的社会構造における領主と農民との間の主従関係は、領主貴族が企業者に転化することを容易にした。ところが、これらバリ島の貴族企業家は、工業経営の経験不足のためのみでなく、むしろ永年領民との間に保持していた家父長的な主従関係の残存のために、多くの新しい事業の経営に失敗し、華僑との競争に立ち行かなくなることが多かつた。その理由は、彼らが旧時代における領民たちの忠誠を確保し続けることを欲して、職を失つた領民を新事業に数多く雇用したため、経営が極めて非能率となり、そうした強固なネポティズムによつて企業の合理的経営が阻害されたからである。⁽⁵⁶⁾ 以上のように、バリ島貴族の場合には、彼らはサントリ企業者よりも、人々を組織することが容易であつたが、しかし逆にそこに残存していた家父長制的伝統が伝統的社会の工業化過程において、一つの阻害的要因として作用したのである。

ギアツは、この二つの地域における発展のパターンを比較して、そのそれぞれの特徴を以下のように述べている。第一に、近代的企業活動に対する組織能力を比べると、モジョクトのサントリ企業者の商業活動は、利己主義的、投機的色彩が強いために、共同経営が困難である。本来、彼らはバリ島貴族のように村落民を動員し組織する伝統的威光を欠いているうえに、村落も大規模な集団活動を展開させる基盤を喪失しているため、企業の社

会的支持を獲得することが困難である。他方バリ貴族の場合、前述のように、貴族企業家間の血縁的紐帯が強固であるばかりでなく、村落の「多元的集団主義」(pluralistic collectivism)⁽⁵⁷⁾を動員する伝統的威光を保有しているため、企業の社会的基盤を拡大して、領主から独善的に資本家に転化することが容易である。しかしながら、かえってそこに残存していたネポティズムのために、企業経営の合理化を阻害された。このように、旧社会における社会階層制の性質の違いにより、社会経済の急激な変化に対応する旧社会層が新社会においてもつ弾力性や、経済社会的変動に対する適応性も異なってくる。ギャツは、ハーシュマンの「自己中心の変動観念」(the ego-focused image of change)がモジクトにおいて、また「集団中心の変動観念」(the group-focused image of change)がバリにおいて、それぞれ支配的であるとみている。⁽⁵⁸⁾

ところでホゼリッツは、バリ島貴族企業家の企業経営と中欧貴族企業家のボヘミアまたはシレジアにおける麻織物工業の経営とを比較し、両者の間に一種の類似性を見出そうとしている。すなわち、中欧の貴族企業家は農民との間に極めて強固な伝統的な社会経済的紐帯を保持しており、そのためこれらの貴族企業家は、都市の商業や手工業と対立しながらも、それだけ領民の生業たる農村麻織物工業の保護に力を注ぐようになり、全国的な視野をもつよりは、むしろ自己を中心とした狭小な社会集団の利害を重視するようになった。⁽⁵⁹⁾中欧の貴族企業家もバリのそれと共に、伝統的な主従関係を基礎にした密接な社会的連帯感を保有し、そうした狭い社会集団の利害しか考えていないというわけである。したがって、ギャツが、ハーシュマンに依拠して、バリ島では「集団中心の変動観念」が支配的であるといった場合、その集団とはこのような狭い社会集団のことであって、決して後述のようなラニスの言う「共同社会中心的企業者」(community-centered entrepreneur)の場合のあの国民的広がりや

もつ集団のことではない。けだし、バリ貴族の場合にはそこまで視野を広げる段階に到達していないからである。他方、サントリ企業者は「自己中心的企業者」(ego-centered entrepreneur)の典型そのものである。

第二に、宗教的・イデオロギー的な発展の力学についてみると、双方の企業者集団に共通しているのは、自分たちを旧社会における宗教的徳性のエリートだと自認していることである。すなわち、彼らは自分たちが旧社会において掌握していた宗教的機能、および伝統的な価値体系が急激な社会経済的変化の過程で、崩壊の危機に直面していることを強く感じており、経済を抑える以外にそれまでの社会的地位を保つ道がなく、それが彼らを経済活動に駆りたてる原動力となったことである。第三に、企業者活動への動機づけということからいうと、サントリ企業者が富そのものの追求を自己目的としている「経済人」であるのに対して、バリ貴族のそれは、社会における権力と地位を保持することが目的であり、富の追求はそのための手段にすぎないと考える「政治人」である。⁽⁶⁰⁾それはともあれ、バリのように、伝統的な家父長的關係が依然として強固であったところでは、新しい価値体系や企業者精神を生成せしめる諸条件は成熟しない。したがって、現存の企業者が過去の階級的基礎を断絶して、近代的創造的な企業者活動を展開し、新しいコースを踏み出すことが困難である。

次に、B・ヒギンスによれば、第二次大戦後、経済発展の担い手は、ジャワにおいては主としてサントリであり、彼らは基本的に経済を志向し、富の追求に強い関心をもっている。またバリのそれは貴族であるが、彼らは根本的に政治的志向性を持ち、権力の獲得・維持に関心をもっている。さらに、前二者と異なった性格をもつ北スマトラのパタック人は、ジャワにおいては、主として商業に従事しているが、その指導者の多くはキリスト教徒である。パタック人は移動性に富み、伝統に拘束されることが少なく、また企業経営においてすぐれた組織能

能力をもっている。⁽⁶¹⁾

さて、インドネシア社会について、その宗教倫理と企業者活動との関連を見てきたが、ギアツの実態調査にみられるように、サントリとプリアイという社会集団はいわば早期資本主義の担い手として立ち現われる胎動を示していた。しかし、これらの社会経済的勢力は、植民地資本主義ないしその遺制を克服して、インドネシアの土着的社会経済体制を資本主義へ移行させるほどの、強力な推進主体にまで成長しえなかった。二重社会の平衡を打破する力としての企業者性能が他ならぬ原住民の側に成長しつつあるかどうかを見究めるのが当面の課題であるが、こういう社会内部からの発展の力としての企業者の生成・発展はなお非常に微弱であるといわねばならない。要するに、インドネシア社会は、自らの社会内部における企業者活動の展開に阻止的な伝統的・土着的諸要素を克服して、その社会深部の力としての上着の民族主義的企業家 (*indigenous nationalist entrepreneur*) を輩出せしめるほどの諸条件を成熟させるに至っていないことである。

(五) 東南アジアにおける企業者活動の態様

—— 結びにかえて

以上、タイ、フィリピン、インドネシアにおける企業者活動を、これらの社会における社会的・経済的・文化的二重性複合性および価値体系との関連で若干の考察を行ってきた。企業者類型のパターンについていえば、彼らはもとよりシュムペーター的な創造的・革新的な企業者ではなく、変容する社会にあって適応的な反応 (*adaptive response*) を行なう企業者であるにすぎない。⁽⁶²⁾ むろん、低開発国における企業者の機能は、革新者のそ

れである必要はなく、後述のガーシェンクロン・モデルで闡説するように、後進国は先進諸国より資本、技術、制度を導入して工業化を発起させることが可能であり、その意味で彼らの機能は、模倣者、適応者のそれである。しかしながら、先進諸国から資本、技術、制度を導入しなければ、後進国の産業化は一步も進展しないその事実の故に、後進国の企業者には先進国のそれとは全く異なる企業視野、精神、組織能力を要求されるのであり、後進国における企業者の革新的機能とはまさにこうした資質を意味しているのである。それに対して、今日の低開発諸国では、企業者能力が不足しているばかりでなく、旺盛な企業者活動がみられた場合でも、そうした企業者性能を欠いているのが現状であり、まさにそうした企業者性能の欠如こそが低開発国の低開発たるゆえんである。したがって、東南アジアにおける企業者活動のパターンを考察する本稿にとっては、これらの地域に展開される企業者の活動がそうした性能や精神を具現しうるかどうかが問題なのである。そうした観点からすれば、東南アジアにおける企業者活動の態様は、以下のように要約することができよう。

(1) 個別主義 (particularism) の属性

これまで述べてきたことから容易に推察できるように、これらの地域における企業者の動機や行動様式は依然として、伝統主義的なものである。すなわち、近代的価値体系が導入されつつあるとはいえ、近代的創造的な企業者活動に適合的な価値体系はいまだ形成されていない。したがって彼らは、なお伝統主義的な個別主義的な「帰属的価値」(ascriptive value)に従って行動し、家族や特定の間人ないし集団に対する忠誠が行動の主要な動機づけとなっている。いわゆる「家族主義」「集団主義」「地縁主義」「縁故主義」がその表現であり、彼らの企業活動の動機は、ほとんど家族や内集団の利益と発展を求めることのみに終始している。

さて、アメリカ人は常に社会一般との直接的な関係において自己を意識する〔所謂「集団中心的個人主義」(group-focused individualism)〕が、東南アジアの人々は絶えず家族や自己と親近な関係にある人々、すなわち内集団の中の閉された自我にもとづいて自己を意識する〔所謂「自我中心的個人主義」(ego-focused individualism)〕。⁽⁶³⁾換言すれば、人間関係がすべて個別主義的な結合にある東南アジアの人々は、客観的に規定された社会的職能との関係において自己を意識することが容易ではない。こうして、社会的機能に即した個人主義の確立がないところでは、したがって「職能的」(functional)な思考・行動様式もまた生まれてこない。

(2) 職能的思考・行動様式の欠如

たとえば、タイにおける行政組織では、「個人が擁護され、組織上の権威が抑圧されている」⁽⁶⁴⁾とされるように、組織に対する忠誠よりも個人のそれが、また組織の権威よりも個人のそれが遙かに上位に置かれている。というのは、タイの行政組織においては、官職の概念はなんらインパーソナルな職能や地位に基づかず、個々の具体的な人間と蜜着したパーソナルなものとして理解され、個人の身分と同一視されているからである。もちろんタイにおいても、その近代化の先がけをなす「チャクリ改革」において、近代的な行政組織が導入された。しかし、複合社会の構造や伝統的な価値体系は少しも変わっておらず、社会的威信の体系において最高の順位を与えられているのは、相変らずナーイつまり官吏になることであり、人々は官職に就くことによって、社会的威光・身分を獲得し、私的欲求の願望を満足させようとする。こうして、行政組織そのものは個人的欲望達成の手段とみなされ、組織内における立身が私利追求の合法的手段と化している。そのため、近代的な官職の概念はいつまでも根づかず、「権限の即对象的 (sachlich) な分割」⁽⁶⁵⁾すなわち官吏相互間の首尾一貫した分業関係や責任・権限の

明確な規定という一般的概念がそこでは見られない。「制度化された個人の義務という一般的概念がない」⁽⁶⁶⁾ から、

したがって組織の機能は絶えず、個人の權威とそれへの忠誠・服従といった上下の人間関係によって遂行される。

けれど、東南アジアのように社会分化の低い段階、そして血縁地縁といった原生的結合が支配的であるような社会においては、共同所属感から冷静に自己を切離し、社会秩序の合理的構成に対応して即事象的に合理的に動機づけられる利害の調整ないし結合に基づくところの社会行為のゲゼルシャフト化の過程は進行しない。⁽⁶⁷⁾ ヴェ

ーバーが言うように、こうした社会においては「政治や経済における組織形態が全面的に人的な諸関係を結びつくという性格をおびて」おり、「合理的な事象性や抽象的・超個人的な目的団体の性格を欠いている」⁽⁶⁸⁾ から、職

能を通じて合理的に形成されるインパーソナルな人的結合や機能的な組織化は極めて困難である。したがって、諸職能を組合せることによって、効率的な経営組織を開発することや、資本と労働の合理的組織化を基礎とする資本主義的な企業経営の発達は甚だしく妨げられることになる。要するに、東南アジア人は良き「組織人」(Organization Man)ではなく、この社会は近代的な「組織社会」の進展にとって不毛な地盤を形成しており、人々はなお深く伝統主義的な諸関係の中に埋没しているのである。

(3) 国民的企業視野の欠如

さて、東南アジア社会の特質とされている言語的、宗教的、文化的二重性・複合性を打破して、「二元的統合化への構造的変化を促進する原動力は、なによりもまず経済的ナショナリズムに」求めなければならず、この「体制移行の問題は『統合的資本主義』(integral capitalism)の問題に帰着する」⁽⁶⁹⁾ ということであった。すなわち、それまでの社会的価値体系、エートス、組織、技術における「伝統主義」から近代「合理主義」へ、

「共同体」的社會關係から「個人主義」的職能關係への革命的变化が必要であった。しかしながら、そのような根元的変革への胎動はこれまで極めて微弱であり、したがって統一的な國民意識の確立、それに基づく國民的企業視野 (national business horizon) の創出は非常に困難な課題であった。上述のように、東南アジアの企業者は私的集團の利益追求に終始するという意味での「自己中心的企业者」(ego-centered entrepreneur) であった。そして、彼らの追求する企業の利得と社會の利益とは一致し難く、したがってその私的な企業活動に対する國民的、社会的な支持を得ることも困難であった。それだけに、個人的な企業者活動が國民社會との直接的な關係において展開し、その意欲がナショナリズムによって刺激されるということも少ない。ここ東南アジアにおいては、フィリピンの企業者についてみたように、眞の民族主義的な企業者を見出すことが困難であり、これが産業化の進行に先立って解決しなければならない問題である。

(4) 明治期日本との比較

後進国の産業化に関するガーションクローン・モデルによれば、後進国はその産業化の発起に際して、先進国から最新の工業技術、資本、諸制度を導入し、それによっていきなり近代的工業生産を大規模に開始することができ。しかし、近代的工業生産を大規模に開始するための国内的諸条件すなわち資本、技術、熟練労働力、企業者性能は、むしろ後進国になればなるほど一層乏しいのが常である。つまり、急速な産業化のための國際的可能性は大きいのに、そのための国内的諸条件は後進国ほどより乏しいのが実情である。したがって、その國際的可能性と国内的条件との間のギャップを何らかの手段によって強力に埋め、上から産業化を促進しない限り、後進国の産業化は遅々として進まない。しかもそのような大きな國際的經濟格差を、先進國的な個人主義的企業者活

動によって埋めることは極めて困難であり、むしろ強力な組織的主体の出現によって、このギャップを一挙に埋めなければならない。そしてそれに伴って、産業化の指導理念も個人主義的、合理主義的なものではなくして、国際的な広い企業視野に立つむしろ「共同社会中心」な、または「国民主義的」な動機に基づくものでなければならない。要するに、ガーシエンクロン・モデルは、後進国の産業化過程において要求される企業者の活動・性能は先進国のそれとは原則的に異なることを明らかにしている。⁽⁷⁾ 日本の場合にも、このモデルが示すような産業化の強力な組織主体たる明治政府とナショナルスティックな企業者によって、日本の産業化が強力に推進された。

このことは、東南アジア諸国の産業化についても同様に言えることであり、これら諸国の産業化の推進のためには、そこに強力な組織的主体の登場がなければならない。しかしながら、東南アジア諸国は民族的独立の経験が浅く、「民族の一体性」(national identity)や「民族的志向」(national orientation)を見出すことが困難であり、したがって強力な組織的主体の出現を期待することはできない。周知のように、日本の士族がもっていた企業者の資質と能力は明治政府によって大いに活用され、その創造的な活動によって日本の産業化の課題が達成された。本来、武士階級は徳川幕藩体制において、すでに「行政官僚として組織的行動に習熟し、職務への忠誠心を培っていた」という事実⁽⁷⁾がある。すなわち、企業者性能の主要な要素である組織的行動を、日本はすでにその封建社会において成熟させつつあったのである。また、儒教倫理の日本の脉絡においては、旧中国社会とは異なり、忠孝の相関の重要性において忠の価値が孝に優先し、その上、忠そのものが全社会を貫いてすべての階級の理想となっていた。さらに日本においては、政治力が社会の最低単位にまで浸透し、政治権力は社会構造の最低のレ

ベルにおいても民衆から大量の忠誠の投入を期待することができた。こうして日本は、明治政府の先導の下に、士族の組織能力を活用し、「私」に対する「公」の行為を強化することによって政治権力の合理化を達成し、産業化を強力に推進することができた。

それに比して、今日の東南アジア諸国はミューダールのいう「軟性国家」(soft states) すなわち社会的規律が低く、汚職、腐敗の多い国であるから、大衆を組織する能力をもたず、明治政府のように強力な組織的主体たりえない。一方、民衆は自分自身を国家の構成員の一人として意識したり、民族国家との一体感を味わったりすることが少ない。また政治的権力の利害と自分自身の利害を同一と感じたり、政治権力の要求に対して進んで服従したりすることも少ない。さらにこれまで繰返し述べたような支配者と被支配者との絶大な懸隔からも、このような社会においては、依然として私的生活行動が社会生活の主要な契機となっている民衆の根本的な忠誠を、家族や内集団から「国民的志向性」をもつより大きな集団へと転換させる動機づけのコミットメントが欠如せざるをえない。

したがって、今日の東南アジア諸国においては、明治日本の渋沢栄一に代表されるような偉大な人物、すなわち広い国民的視野をもつ「共同社会中心的企業者」(community-centered entrepreneur) ⁽⁷²⁾ を見出すことができず、また日本にみられたような「組織化された企業者活動」(organized entrepreneurship) ⁽⁷³⁾ のパターンを期待することもできない。要するに、東南アジア諸国は、その工業化のスタートに当って、強力な組織的主体を創り出すことができず、また政府も産業化のための「制度的補強装置」(framework of institution) を形成しえないことが、産業化の前進にとっての決定的な障害であったのである。

ガーシエンクロン・モデルは後進国の産業化過程においては、どのような企業者活動、企業者性能が要求されるかを明らかにしているが、実際にどのような企業者活動・性能が出現し、その企業者活動によってその産業化がどのように進行するかは、その社会に特有な体制や構造によって左右される。すなわち、その社会の経済過程や産業化の課題がいかなるものであるかによって、そこに出現される企業者活動の内容も全く異なったものとならざるをえない。

ところで、ガーシエンクロン・モデルは言うまでもなく、歴史上の後進国には当てはまるが、今日の低開発国にはそのままの形では当てはまらない。冒頭で述べたように、歴史上の後進国の産業化は、先進国より移入された資本や技術を使いこなすことができて、ともかく一応「国民経済」の自立を確保することができた。それに対して今日の低開発国は、そうした最低の前提条件すら存在しないまま、古くさい伝統的・前近代的な社会関係を土台に産業化を發起、進行させざるをえず、したがって、ガーシエンクロン・モデルで要求される企業者性能を供給しえないのが実情である。ガーシエンクロン・モデルは今日の低開発経済にそのままの形では適用しえないとはいえ、社会経済過程の違いにより要求される企業者性能の一定のパターンという命題は、今日の低開発国においても大いに妥当性をもつものと思われる。そうした観点からみた場合、東南アジアの産業化の過程において要求される企業者性能と、現実に見られる企業者活動の内容との間には、痛ましくも著しい乖離が存在することを指摘せざるをえない。

ともあれ、東南アジア社会では、新しい価値体系や企業者精神を生成せしめる諸条件が未成熟であり、現存の企業者が近代的な人間類型として近代的・創造的な企業者活動を展開させる余地はなお極めて乏しく、したがっ

て伝統的な二重構造の桎梏を克服して、経済的ナショナリズムを合理的に組織し、真の「国民経済」を形成する歩みはなお遅々たるものであると言わねばならない。

(注)

(1) 大塚久雄編『後進資本主義の展開過程』(アジア経済研究所、一九七三年)、第一章「総説—後進資本主義とその諸類型」二八頁。

(2) 大塚久雄、同右 二八—九頁。

(3) 大塚久雄、同右 二九—三〇頁。同「国民経済」(『大塚久雄著作集』岩波書店、第六卷所収) 参照。

(4) J. H. Boeke, *Economics and Economic Policy of Dual Societies as Exemplified by Indonesia* 1953, Passim.

(5) G. Myrdal, *Economic Theory and Under-Developed Regions*, 1957. 小原敏士訳、七一頁。

(6) J. S. Furnivall, *Netherlands India. : A Study of Plural Economy*, 1939, p. 304 f.

(7) Furnivall, *ibid.*, p. 605

(8) P. Bairoch, *Révolution Industrielle et Sous-développement*, 1963, p. 183 f.

(9) 板垣与一『アジアの民族主義と経済発展』一九六二年、東洋経済、五一—六頁。

(10) 板垣与一、同右、一八—三頁。

(11) 板垣与一、同右、五一頁。

(12) H. Myint, *An Interpretation of Economic Backwardness*, Oxford Economic Papers, New Series, 6—2, June, 1954. p. 143.

(13) United Nations, *Processes and Problems of Industrialization in Under-developed Countries*, 山田喜久男他訳『低開発国工業化の過程と諸問題』評論社、八六頁以下。P. Bauer, B. Yamey, *The Economics of Under-developed Countries*, 1959. 永島清訳、紀伊国屋書店、九〇頁以下。

(14) 板垣与一、前掲書、一八三—四頁。

(15) 板垣与一、前掲書、一八七頁。

(16) 板垣与一、前掲書、一八七頁。

(17) 中川敬一郎稿「産業革命期の企業者活動をめぐる経済史

- 的・経営史的・企業者史的研究」(社会経済史学会編『近代企業家の発生』有斐閣、所収)。同「経済発展と企業者活動——企業者史学の立場から——」(『思想』昭和三十七年、八一九号)参照。
- (18) C. Kerr, J. Dunlop, F. Harbison, C. Myers, *Industrialism and Industrial Man*, 1960. 川田寿訳『インダストリアリズム』東洋経済、七二頁以下参照。
- (19) 河部利夫・田中忠治「東南アジアの価値体系、(1)タイ」一一六頁以下。田中忠治稿「タイにおける華僑同化とタイの近代化」(河部利夫編『東南アジア華僑社会変動論』アジア経済研究所、所収)参照。なおタイについてはこの二人のすぐれた研究に負うところが大きい。
- (20) M. Weber, *Wirtschaft und Gesellschaft*, 4 Aufl., 1956, *Kapital IX. Soziologie der Herrschaft*, SS. 588 f. 世良晃志郎訳「支配の社会学」第四節「家父長制的支配と家産制的支配」参照。
- (21) cf. J. C. Ingram, *Economic Change in Thailand*, 1850—1970, Stanford U. P. 1971. T. H. Silcock, *Thailand, Social and Economic Studies in Development*, Australian National U. P. 1967.
- (22) 河部、田中「東南アジアの価値体系(1)タイ」一二七頁。
- (23) 田中忠治「タイ社会を貫く三つの倫理」(『月刊エコノミスト』一九七三年四月号所収)参照。
- (24) 一九七四年九月、筆者が東南アジア各地を見て廻った時の華僑企業家との面接による。その際、華僑企業家の何人かが筆者に語ったところによれば、タイ人は官僚になりたがるが、それは官僚になることの方が楽であるからである。またタイ人が企業を経営する場合でも堅実な経営を行うことができず、好況の時は楽にビジネスを運営できるが、不況に際してはほとんど経営を継続する能力をもたない。さらに政府の経済政策は場当りので、指導力を発揮できないと、しきりにこぼしていた。筆者はまたシンガポールの中華総商会その他で、華僑企業家の精力的な企業活動について、生々しい体験談を多く聞きた

ることができた。総じて東南アジアの華僑企業家は、進取の気象に富み、大胆で迫力があり、積極果敢に企業活動を展開するのが常であった。

- (25) 游仲勲『華僑經濟の研究』第六章「華僑企業の特徴」参照。cf. V. Purcell, *The Chinese in Southeast Asia*, 1965.

- (26) W. Skinner, *Leadership and Power in the Chinese Community of Thailand*, 1958, Ch. 5, Article B. 日訳『タイ国における華僑社会—その指導力と権力—』アジア経済研究所、二三九—二四七頁。cf. R. Coughlin, *Double Identity : the Chinese in Modern Thailand*, Hongkong U. P. 1960.

- (27) M. Weber, *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie*, 3 Bde., *Konfuzianismus und Taoismus*, VIII Resultat : *Konfuzianismus und Puritanismus*. 大塚久雄訳「儒教とピューリタニズム」〔宗教社会学論選〕みすず書房、所収、一八五、一九四頁。

- (28) 河部利夫編『東南アジア華僑社会変動論』第一章「東南アジア華僑研究の視点—華僑の同化と非同化と—」参照。
(29) 同右稿、十二、二二、二六頁。

- (30) 『中山伊知郎全集』第一五集、二二頁。
(31) 萩原宣之、高橋彰『東南アジアの価値体系(4) マレーシア、フィリピン』一七四頁。

- (32) 河部・田中『東南アジアの価値体系(1) タイ』三四頁。

- (33) 萩原・高橋『東南アジアの価値体系(4) マレーシア、フィリピン』二〇八頁。なお、フィリピン社会の二重構造については、主として高橋氏のフィリピン社会に対する述べた洞察と研究に多く負っている。

- (34) 高橋、同右、一三三頁。

- (35) T. Parsons, *The Social System*, 1966, p. 102 f.

- (36) cf. D. McClelland, *The Achieving Society*, 1961.

- (37) J. Carroll, *The Filipino Manufacturing Entrepreneur : Agent and Product of Change*, Cornell U. P. 1965.

- (38) Ibid., p. 60 f.
- (39) Ibid., p. 148 f.
- (40) cf. S. Seidman, *Enterprise and Entrepreneurship in the Philippine Republic*, 1945—1959, Ann Arbor, 1967.
- (41) Carroll, op. cit., p. 148 f.
- (42) 生田豊朗「フィリピンの企業」アジア経済研究所。
- (43) 森村勝「アジアの工業化と同族経営」(『アジア経済』十一—十三、十二—四) アジア経済研究所、参照。
- (44) 生田豊朗「フィリピンの経済」(アジア経済研究所) 十一頁。
- (45) 同右、二頁。
- (46) 同右、五八頁。
- (47) 同右、六一頁。
- (48) Clifford Geertz, *The Religion of Java*, 1960, p. 4—5.
- (49) C. Geertz, *Peddlers and Princes : Social Change and Economic Modernization in Two Indonesian Towns*, 1963, p. 147.
- (50) Ibid., Part One : The “Abangan” Variant. (do., *The Social History of an Indonesian Town*, M. I. T. Press, 1965, pp. 107—8.)
- (51) Ibid., Part three : The “Priyai” Variant.
- (52) Ibid., Part two : The “Santri” Variant.
- (53) Ruth Mevey, ed., *Indonesia (Survey of World Cultures)*, 1963, p. 43.
- (54) C. Geertz, *Peddlers and Princes*, pp. 7—27.
- (55) Ibid., pp. 28—81.
- (56) Ibid., pp. 82—141. C. Geertz, *Social Change and Economic Modernization in Two Indonesian Towns*, in Chapter 16 of the book by Everett Hagen, *On the Theory of Social Change*, 1962.
- (57) Geertz, *Peddlers and Princes*, p. 85.
- (58) Ibid., pp. 124f. A. Hirschman, *The Strategy of*

- Economic Development*, 1958, pp. 11 f. 麻田四郎訳
『経済発展の戦略』二二頁—二六頁。
- ⑤ Bert Hoselitz, *Entrepreneurship and Traditional Elites*, in *Explorations in Entrepreneurial History*, 2nd Series, Vol. 1. pp. 43—48.
- ⑥ Geertz, *Peddlers and Princes*, pp. 125—141.
- ⑦ Benjamin Higgins and Others, *Entrepreneurship and Labor Skills in Indonesian Economic Development : A Symposium*, Yale U. P. 1961. Introduction by B. Higgins. 筆者が一九七四年九月、インドネシア大学社会経済研究所を訪問した際にも、バタック人の特異な組織能力について、ほぼ同じ趣旨の発言に接している。
- ⑧ B. Hoselitz, *The Entrepreneurial Element in Economic Development*, in K. E. Ettinger ed., *International Handbook of Management*, 1965, pp. 218—234.
- ⑨ T. C. Cochran, *Cultural factors in Economic Growth*, in H. Aitkin ed., *Explorations in Enterprise*, 1965.
- ⑩ William Siffin, *The Thai Bureaucracy : institutional change and development*, 1966, p. 129.
- ⑪ M. Weber, *Wirtschaft und Gesellschaft*, S. 618. 世良訳『支配の社会学』創文社、二四二頁。
- ⑫ Siffin, op. cit., p. 167.
- ⑬ 岡本康雄「ウェーバー組織論の構造」(『経済学論集』第三四卷第三号)五八頁。
- ⑭ M. Weber, *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie*, *Konfuzianismus und Taoismus* 大塚久雄、前掲訳、一九四頁。
- ⑮ 板垣与一、前掲書、一八七頁。
- ⑯ cf. Alexander Gerschenkron, *Economic Backwardness in Historical Perspective*. Harvard U. P. 1966, pp. 5—71.

(71) 中川敬一郎稿「企業者―工業化の担い手」(中山伊知郎・

篠原三代平編『日本の工業化』潮出版社講座『日本の将来』昭和四十四年、所収)一四八頁。

(72) Gustav Ranis, *The Community-centered Entrepreneur*

in Japanese development, in Explorations in

Entrepreneurial History, 1st series, Vol. 8. No. 2,

1955.

(73) 中川敬一郎稿「日本の工業化過程における『組織化された企業者活動』」(『経営史学』第二巻第三号)参照。

後記：筆者は本学アジア研究所の研究プロジェクトの一環として、一九七四年九月東南アジア各国における企業者活動の現状を視察する機会をえたが、その際本学板垣与一教授の厚意溢るる紹介と、東レバンコク事務所、ジャカルタ事務所の接待・案内により現地企業者と多数面談することができた。併記して謝意を表したい。